

## Chương 4

# CHÍNH SÁCH NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI

### *I- Chính sách ngoại thương:*

#### **1- Khái niệm về chính sách ngoại thương:**

Chính sách ngoại thương là một hệ thống các nguyên tắc, biện pháp kinh tế, hành chính và pháp luật dùng để thực hiện các mục tiêu đã xác định trong lĩnh vực ngoại thương của một nước trong thời kỳ nhất định.

Chính sách ngoại thương là một bộ phận quan trọng của chính sách kinh tế của một nước, nó góp phần thúc đẩy thực hiện các mục tiêu kinh tế của đất nước trong từng thời kỳ.

Mục tiêu phát triển kinh tế của một đất nước trong từng thời kỳ có khác nhau, cho nên đường lối chính sách ngoại thương phải thay đổi để đạt được những mục tiêu cụ thể của chính sách kinh tế. Không có chính sách ngoại thương áp dụng cho mọi thời kỳ phát triển kinh tế. Tuy nhiên, các chính sách ngoại thương đều có tác dụng bảo vệ sản xuất trong nước, chống lại sự cạnh tranh từ bên ngoài, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển và bành trướng ra bên ngoài.

Mỗi nước đều có những đặc thù chính trị, kinh tế - xã hội và điều kiện tự nhiên để phát triển kinh tế, vì vậy mỗi nước đều có chính sách phát triển ngoại thương riêng với các biện pháp cụ thể

## 2- Ý nghĩa của việc nghiên cứu chính sách ngoại

TO  
P

thương:

Đối với các nhà quản lý và doanh nghiệp của sản xuất và thương mại, việc nghiên cứu chính sách ngoại thương của các nước có ý nghĩa quan trọng:

- Giúp rút ra những kinh nghiệm về xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách ngoại thương của đất nước một cách có khoa học và hiệu quả nhất.
- Nắm rõ chính sách ngoại thương của các nước mới tìm cách xâm nhập và phát triển thị trường, chọn thị trường thích hợp, nâng cao hiệu quả hoạt động ngoại thương.
- Giúp các nhà lãnh đạo ở tầm vĩ mô xây dựng chính sách đối ngoại song phương và đa phương phù hợp.
- Riêng đối với môn học, việc nghiên cứu chính sách ngoại thương sẽ giúp học viên khái quát được chính sách ngoại thương trên thế giới và cụ thể những nước thường có quan hệ mậu dịch với nước ta, từ đó có kiến thức cơ bản để hiểu rõ hơn chính sách ngoại thương của nhà nước, tạo điều kiện vận dụng làm tốt công tác chuyên môn trong lĩnh vực ngoại thương.

## 3- Các phương pháp áp dụng trong chính sách ngoại

TO  
P

thương

Phương pháp ở đây có nghĩa là cách thức thực hiện những mục tiêu mà chính sách ngoại thương đề ra thông qua việc lựa chọn những biện pháp áp dụng thích hợp. Có hai phương pháp:

- **Phương pháp tự định:** Nhà nước tự mình quyết định những biện pháp ngoại thương khác nhau với mức độ khác nhau trong các quan hệ buôn bán với nước ngoài.

Cơ sở để thực hiện phương pháp tự định là quyền độc lập, tự chủ, tự quyết của mỗi quốc gia. Các chính phủ căn cứ vào tình hình kinh tế trong và ngoài nước để đưa ra các biện pháp thuế quan, hạn chế về số lượng, các biện pháp tài chính tiền tệ phi thuế quan... đối với từng ngành hàng, từng quan hệ buôn bán với nước ngoài với mức độ khác nhau để thực hiện các mục tiêu ngoại thương đề ra.

Trong xu thế nhất thể hóa khu vực và toàn cầu như hiện nay, phương pháp tự định đang giảm dần vai trò của mình trong việc xây dựng chính sách ngoại thương của từng nước. Tuy nhiên, nó vẫn được xây dựng ở các quốc gia có nền kinh tế mạnh, chi phối quan hệ kinh tế tài chính toàn cầu như Mỹ.

- **Phương pháp thương lượng:** Nhà nước thực hiện thương lượng với các bên tham gia quan hệ buôn bán thỏa thuận. lựa chọn các biện pháp và mức độ áp dụng nó vào quan hệ buôn bán lẫn nhau

Phương pháp này được thực hiện dưới hình thức ký kết những điều ước hiệp định mậu dịch tự do song phương và đa phương. Ví dụ như 148 nước đã ký kết vào các hiệp định của tổ chức thương mại thế giới (WTO) nhằm đạt được những điều kiện thuận lợi trong quan hệ buôn bán với các nước khác trên thế giới. Ngày nay, việc sử dụng phương

pháp này ngày càng phổ biến, phù hợp với quy luật phát triển nhất thể hóa kinh tế khu vực và toàn cầu

## ***II- Các nguyên tắc điều chỉnh buôn bán [TOP](#)***

quốc tế:

Có 3 nguyên tắc thường được sử dụng để điều chỉnh:

### 1- Nguyên tắc tương hỗ: **TOP**

Trên nguyên tắc này các bên dành cho nhau những ưu đãi và nhân nhượng tương xứng nhau trong quan hệ mua bán.

Mức độ ưu đãi và điều kiện nhân nhượng phụ thuộc vào tiềm lực kinh tế của các bên tham gia. Bên yếu hơn sẽ bị lép vế và thường bị buộc phải chấp nhận những điều kiện do bên có thực lực kinh tế mạnh hơn đưa ra.

Ngày nay, các nước ít áp dụng nguyên tắc này hơn trong quan hệ buôn bán giữa các nước.

### 2- Nguyên tắc “ Tối huệ quốc “ (Most Favoured

Nation)

**TOP**  
**P**

: Nước được ưu đãi nhất:

#### 2.1- Khái niệm:

Nguyên tắc “ Tối huệ quốc “ (MFN) là biểu hiện của việc “ không phân biệt đối xử “ trong quan hệ mậu dịch giữa các nước. Nó có nghĩa là các bên tham gia trong quan hệ kinh tế buôn bán sẽ dành cho nhau những điều kiện ưu đãi không kém hơn những ưu đãi mà mình đã hoặc sẽ dành cho các nước khác. Nguyên tắc này được hiểu theo hai cách:

**Cách thứ nhất:** Tất cả những ưu đãi và miễn giảm mà một bên tham gia trong các quan hệ kinh tế - thương mại quốc tế đã hoặc sẽ dành cho bất kỳ một nước thứ ba nào, thì cũng được dành cho bên tham gia kia được hưởng một cách không điều kiện.

**Cách thứ hai:** Hàng hóa di chuyển từ một bên tham gia trong quan hệ kinh tế thương mại này đưa vào lãnh thổ của bên tham gia kia sẽ không phải chịu mức thuế và các phí tổn cao hơn, không bị chịu những thủ tục phiền hà hơn so với hàng hóa nhập khẩu từ nước thứ ba khác.

Theo luật pháp quốc tế thì điều chủ yếu của quy chế tối huệ quốc là không phải cho nhau hưởng các đặc quyền, mà là đảm bảo sự bình đẳng giữa các quốc gia có chủ quyền về các cơ hội giao dịch thương mại và kinh tế.

Mục đích của việc sử dụng nguyên tắc MFN trong buôn bán quốc tế là nhằm chống phân biệt đối xử, làm cho điều kiện cạnh tranh giữa các bên ngang bằng nhau, nhằm thúc đẩy quan hệ buôn bán giữa các nước phát triển. Mức độ và phạm vi áp dụng nguyên tắc MFN còn phụ thuộc vào mức độ quan hệ thân thiện giữa các nước với nhau

#### 2.2- Cách thức áp dụng nguyên tắc MFN:

Nguyên tắc MFN được các nước tùy vào lợi ích kinh tế của mình mà áp dụng rất khác nhau, nhìn chung có hai cách áp dụng:

**Cách thứ nhất: Áp dụng chế độ tối huệ quốc có điều kiện:** Quốc gia được hưởng tối huệ quốc phải chấp nhận thực hiện những điều kiện kinh tế và chính trị do Chính phủ của quốc gia cho hưởng đòi hỏi.

**Cách thứ hai: Áp dụng chế độ tối huệ quốc không điều kiện:** là nguyên tắc quốc gia này cho quốc gia khác hưởng chế độ MFN mà không kèm theo điều kiện ràng buộc nào cả.

Để đạt được chế độ MFN của một quốc gia khác, có hai phương pháp thực hiện:

+ Thông qua đàm phán song phương để ký kết các hiệp định thương mại

+ Gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO

### 2.3- Chế độ tối huệ quốc dành cho các nước đang phát triển:

Nghiên cứu chế độ tối huệ quốc cần phải nghiên cứu chế độ MFN đặc biệt dành cho các nước chậm tiến và đang phát triển thông qua chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập GSP (Generalized System of Preference).

GSP là hệ thống ưu đãi về thuế quan do các nước công nghiệp phát triển dành cho một số sản phẩm nhất định mà họ nhập khẩu từ các nước đang phát triển (gọi là các nước nhận ưu đãi).

Lần đầu tiên Hội nghị của Liên Hiệp quốc về Thương mại và phát triển (UNCTAD) năm 1968 thông qua việc áp dụng hệ thống thuế quan ưu đãi chung (GSP) dành cho các nước đang phát triển tăng khả năng xuất khẩu, mở rộng thị trường, khuyến khích phát triển công nghiệp đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế của các nước này.

**Nội dung chính của chế độ GSP là:**

- Giảm thuế hoặc miễn thuế quan đối với hàng nhập khẩu từ các nước đang hoặc kém phát triển.

- GSP áp dụng cho các loại hàng công nghiệp thành phẩm hoặc bán thành phẩm và hàng loạt các mặt hàng công nghiệp chế biến

**Đặc điểm của việc áp dụng GSP:**

- Không mang tính chất cam kết: Chính sách GSP thay đổi từng thời kỳ; số nước cho ưu đãi và nhận ưu đãi không cố định. Hiện nay có đến 16 chế độ GSP bao gồm 27 nước cho ưu đãi và 128 nước, vùng lãnh thổ được nhận ưu đãi.

- GSP chỉ dành cho các nước đang phát triển: Trong quá trình thực hiện GSP, các nước công nghiệp phát triển kiểm soát và khống chế các nước nhận ưu đãi rất chặt, biểu hiện ở cách quy định về nước được hưởng GSP. Ví dụ như EU quy định nước đang phát triển nào có thu nhập GDP tính trên đầu người cao hơn 6000USD/năm thì không còn được hưởng GSP nữa.

**Quy định đối với hàng hóa được hưởng chế độ GSP:**

Không phải bất kỳ sản phẩm nào nhập khẩu vào các nước cho hưởng từ những nước được hưởng đều được miễn hay giảm thuế theo GSP. Để được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi GSP, hàng nhập khẩu vào thị trường những nước cho hưởng phải thỏa mãn 3 điều kiện cơ bản sau:

- Điều kiện xuất xứ từ nước được hưởng

- Điều kiện về vận tải (ví dụ như hàng vận chuyển không qua lãnh thổ của nước thứ ba hoặc không bị mua bán, tái chế...tại nước thứ ba)

- Điều kiện về giấy chứng nhận xuất xứ ( chứng từ xác nhận xuất xứ From A)

### 2.4- Chế độ tối huệ quốc của một số nước trên thế giới:

#### 2.4.1- Quy chế GSP của EU:

Quy chế 2501/2001 của EU về GSP được áp dụng từ ngày 01/01/2002 đến 31/12/2004 cho nhiều nước, trong đó có Việt Nam. So với qui chế áp dụng trong thời gian từ 1999 đến 2001, qui chế này đơn giản hơn, chỉ chia hàng hóa làm hai loại, nhạy cảm và không nhạy cảm. Các nước khác nhau sẽ được hưởng những mức thuế GSP khác nhau theo cách sắp xếp nhằm khuyến khích bảo vệ quyền lợi người lao động và môi trường ... được định ra trong phụ lục I của qui chế. Cách sắp xếp các dạng khuyến khích được chia ra như sau:

Danh mục chung

Danh mục đặc biệt khuyến khích bảo hộ quyền lợi người lao động

Danh mục đặc biệt khuyến khích bảo vệ môi trường

Danh mục đặc biệt cho các nước chậm phát triển nhất

Danh mục đặc biệt khuyến khích đấu tranh chống sản xuất và vận chuyển ma túy. Các nước được hưởng GSP của EU chủ yếu là các nước G77 và các nước chậm phát triển nhất LDC. Ngoài ra, các LDC được hưởng những ưu đãi đặc biệt hơn, tương thích với chương trình EBA (Everything But Arms) của EU dành ưu tiên thuế quan và không áp đặt hạn ngạch mọi mặt hàng trừ vũ khí và đạn dược; riêng chuỗi tơ i, g ao và đường áp dụng hạn ngạch với số lượng tăng dần và bỏ hẳn vào các năm 2006 và 2009 cho 49 nước chậm phát triển nhất.

Mỗi danh mục GSP khác nhau bao gồm nhiều loại sản phẩm khác nhau, các nước nằm trong danh mục khác nhau sẽ nhận ưu đãi thuế quan khác nhau cho cùng một mặt hàng.

Các nước nằm trong danh mục chung sẽ được hưởng GSP 7000 mặt hàng (trong 10.300 dòng hàng của biểu thuế quan, trong đó có 2.100 mặt hàng thuế suất MFN đã là 0%), trong đó có khoảng 3.300 mặt hàng không nhạy cảm và 3.700 mặt hàng nhạy cảm, dĩ nhiên GSP cũng loại trừ hàng hóa chương 93 trong biểu thuế, vũ khí và đạn dược. Riêng các LDC được c khoảng 8.200 mặt hàng. Các nước trong danh mục đặc biệt sẽ được hưởng ưu đãi nhiều hơn so với trong danh mục chung, ví dụ như các nước thuộc diện khuyến khích không sản xuất và vận chuyển ma túy, được miễn thuế hoàn toàn đối với sản phẩm nông nghiệp (chương 1 đến chương 24) là những mặt hàng trong danh mục chung được phân là “nhạy cảm”

Ưu đãi thuế quan GSP dựa vào mức thuế MFN và giảm tỷ lệ thuế xuống, tuy nhiên có những trường hợp giảm hẳn bằng cách trừ đi một tỷ lệ thuế nhất định. Ví dụ, trong danh mục chung, hàng hóa thuộc chương 50 đến 63 sẽ được giảm 20% thuế MFN, còn hàng hóa nhạy cảm trong phụ lục IV sẽ được giảm đi (trừ đi) 3,5%.

Tất cả các loại hàng hóa này nếu muốn được hưởng ưu đãi thuế quan đều phải tuân thủ quy định về xuất xứ hàng hóa của EU

Thông tin chi tiết về qui chế GSP của EU có thể tìm trên trang web <http://www.eurunion.org/legislat/gsp/gsp.htm>

#### **2.4.2- Chế độ MFN và GSP của Mỹ:**

- Chế độ MFN: Tính đến hết 1997, Mỹ đã cho 164 nước hưởng quy chế MFN trong buôn bán với Mỹ. Các nước Đông Âu và Châu Á đã giành được MFN của Mỹ như Rumani (1975), Hungary (1990), Tiệp khắc (1990), Đông Đức (1990), Bungary (1991), Trung Quốc (1980), Mông Cổ (1991) và Campuchia (1996).

Những nước được hưởng chế độ MFN bình quân thuế nhập khẩu đánh vào hàng hóa là 9%, trong khi đó thuế nhập khẩu bình thường không được hưởng chế độ MFN thuế bị đánh cao gấp 7 lần. Chẳng hạn năm 1990, trị giá hàng nhập khẩu vào Mỹ từ Trung quốc là 19 tỷ USD, nếu không được hưởng quy chế MFN thuế nhập khẩu sẽ trên 2 tỷ USD, tuy nhiên, do được hưởng quy chế MFN thuế nhập khẩu chỉ là 354 triệu USD.

- Chế độ GSP của Mỹ mang tính đơn phương, không ràng buộc điều kiện có đi có lại, mức thuế nhập khẩu hàng từ các nước nhận ưu đãi vào Mỹ bằng 0.

Mỹ thường áp dụng chế độ MFN và GSP có điều kiện để gây sức ép về chính trị và kinh tế với các bạn hàng. Ví dụ, đối với Trung Quốc, từ tháng 2/1980 Mỹ cho hưởng chế độ MFN để kèm chế Trung Quốc phải nhượng bộ trong các vấn đề nhân quyền ở Tây Tạng, vấn đề Đài Loan... Hoặc trong Luật Thương Mại năm 1974, có quy định cấm Tổng Thống không cho các nước hưởng chế độ GSP như các nước Cộng Sản (trừ trường hợp



sản phẩm của nước đó là thành viên của GATT/WTO và IMF, hoặc nước đó không bị Chủ nghĩa Cộng sản quốc tế khống chế)

Đối với Việt Nam, dù đàm phán song phương hay đa phương, Mỹ cũng đòi hỏi Việt Nam áp dụng quy chế của GATT/WTO với các nguyên tắc cơ bản là:

- Không phân biệt đối xử giữa các nước bạn hàng, thể hiện trong điều khoản về tối huệ quốc.

- Đối xử như nhau giữa hàng nhập khẩu và hàng sản xuất trong nước (quy chế đối xử trong nước NT - National Treatment).

- Thực hiện các chính sách cởi mở và tự do. Bảo hộ bằng thuế quan ở mức thấp và chỉ áp dụng hạn chế số lượng trong một số trường hợp đặc biệt.

- Cam kết thực hiện lịch trình cắt giảm thuế quan và các hàng rào phi thuế quan.

- Chính sách và luật pháp phải rõ ràng, công khai.

Bên cạnh những mặt lợi thế có thể mang lại, việc chấp nhận các nguyên tắc này đang là thách thức lớn đối với Việt Nam. Bởi vì, nếu thực hiện, chúng ta phải điều chỉnh luật pháp của mình cho phù hợp với WTO và phải điều hành nền kinh tế theo nguyên tắc đó.

Vấn đề này hết sức phức tạp và đòi hỏi phải có thời gian để điều chỉnh, thực hiện. Từ tháng 12/2001, khi hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ có hiệu lực, Mỹ đã trao cho Việt Nam qui chế MFN (hay còn gọi là qui chế đối xử thương mại bình thường, Normal Trade Relation, NTR).

#### 2.4.3- Vài nét về chế độ ưu đãi về thuế quan của Nhật:

Chế độ GSP của Nhật áp dụng từ 8/1971, chủ yếu ở ba mặt hàng nông sản chế biến, công nghiệp và hàng dệt nhập khẩu từ các nước đang phát triển. Các nước Châu Á đang sử dụng nhiều nhất chế độ GSP của Nhật.

Trong những năm bị ảnh hưởng bởi lệnh cấm vận của Mỹ, tỷ lệ hàng hóa xuất sang Nhật của Việt Nam được hưởng chế độ GSP rất thấp, khoảng 8% tổng trị giá hàng công nghiệp nhập khẩu vào Nhật Bản (mức trung bình của các nước là 39,8%). Từ năm 1994 trở đi, khi lệnh cấm vận được xóa bỏ, hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Nhật có dễ dàng hơn.

### 3- Nguyên tắc đối xử trong nước (National Treatment - NT) [TOP](#)

Nguyên tắc đối xử trong nước NT được áp dụng trên nhiều lĩnh vực như thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, sở hữu trí tuệ... với ý nghĩa là đối xử như “trong nước” đối với phía đối tác trong các lĩnh vực được ghi trong thỏa ước. Qui mô của nghĩa vụ này có thể thay đổi tùy thỏa ước, đối với hiệp định chung về thuế quan và thương mại GATT, NT được qui định chủ yếu trong điều III “Đãi ngộ quốc gia về thuế và nguyên tắc đối xử trong nước”. Trong thương mại hàng hóa, nếu như nguyên tắc MFN đòi hỏi đãi ngộ công bằng giữa các quốc gia, thì nghĩa vụ NT đòi hỏi sự đãi ngộ với hàng nhập khẩu, sau khi hoàn tất các thủ tục hải quan và biên giới, không được tệ hơn cách đãi ngộ dành cho hàng sản xuất trong nước.

### III- Các loại hình chính sách ngoại thương:

Mỗi nước đều có chính sách ngoại thương riêng phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế riêng của từng nước, ở từng thời kỳ phát triển. Tuy nhiên, chính sách phát triển ngoại thương của các nước có thể phân loại theo hai tiêu thức cơ bản sau:

- Phân loại theo mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương.

- Phân loại theo mức độ tiếp cận của nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới. A- Phân loại theo mức độ tham gia của Nhà nước trong điều tiết hoạt động ngoại thương

## 1- Chính sách mật dịch tự do [TOP](#)

### 1.1- Khái niệm:

Chính sách mậu dịch tự do có nghĩa là nhà nước không can thiệp trực tiếp vào quá trình điều tiết ngoại thương mà mở cửa hoàn toàn thị trường nội địa để cho hàng hóa và tư bản được tự do lưu thông giữa trong và ngoài nước, tạo điều kiện cho thương mại quốc tế phát triển trên cơ sở quy luật tự do cạnh tranh.

**Đặc điểm chủ yếu của chính sách mậu dịch tự do là:**

- Nhà nước không sử dụng các công cụ để điều tiết xuất khẩu và nhập khẩu.
  - Quá trình nhập khẩu và xuất khẩu được tiến hành một cách tự do.
- Quy luật tự do cạnh tranh điều tiết sự hoạt động của sản xuất tài chính và thương mại trong nước.

### 1.2- Ưu và nhược điểm của chính sách mậu dịch tự do:

**Ưu điểm:**

- Mọi trở ngại thương mại quốc tế bị loại bỏ, giúp thúc đẩy sự tự do hóa lưu thông hàng hóa giữa các nước.
- Làm thị trường nội địa phong phú hàng hóa hơn, người tiêu dùng có điều kiện thỏa mãn nhu cầu của mình một cách tốt nhất.
- Tạo môi trường cạnh tranh gay gắt trên thị trường nội địa, kích thích các nhà sản xuất phát triển và hoàn thiện.
- Nếu các nhà sản xuất trong nước đã đủ sức mạnh cạnh tranh với các nhà tư bản nước ngoài thì chính sách mậu dịch tự do giúp các nhà kinh doanh bành trướng ra ngoài. Thật vậy, chính sách mậu dịch tự do lần đầu tiên xuất hiện ở nước Anh, “cái nôi” của chủ nghĩa tư bản. Nước Anh lúc bấy giờ là cường quốc công nghiệp, sản xuất bằng máy thay thế lao động thủ công đã khiến cho chi phí thấp, hàng hóa dồi dào so với các nước láng giềng chậm phát triển hơn như Pháp, Đức, Nga. Chính nhờ thực hiện chính sách mậu dịch tự do đã giúp cho các nhà tư bản Anh xâm chiếm nhanh chóng thị trường thế giới, khiến các nước khác phải thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch để chống lại sự xâm lăng hàng hóa ồ ạt từ nước Anh. Nhưng sau này khi nền kinh tế của Đức, Pháp, Nga đã phát triển mạnh thì chính sách mậu dịch tự do thay thế cho chính sách bảo hộ mậu dịch.
- Thực hiện chính sách mậu dịch tự do không đồng nghĩa với việc làm suy yếu vai trò của Nhà nước tư bản trong quan hệ thương mại quốc tế. Ngược lại, việc tạo điều kiện tự do phát triển thương mại trên thị trường nội địa nhằm làm suy yếu hoặc xóa bỏ chính sách bảo hộ mậu dịch ở các nước khác, tạo cơ sở để các nhà kinh doanh nội địa dễ dàng xâm nhập và phát triển ở thị trường mới.

- Thị trường trong nước điều tiết chủ yếu bởi quy luật tự do cạnh tranh cho nên nền kinh tế dễ rơi vào tình trạng khủng hoảng, phát triển mất ổn định.

- Những nhà kinh doanh sản xuất trong nước phát triển chưa đủ mạnh, thì dễ dàng bị phá sản trước sự tấn công của hàng hóa nước ngoài.

Chính bởi những nhược điểm này mà ngày nay trên thế giới, ngay cả những nước có nền kinh tế mạnh nhất như Mỹ, Nhật đều không thực hiện chính sách mậu dịch tự do đối với tất cả các ngành hàng, mà chỉ thực hiện sự tự do mậu dịch trong một số ngành hàng đủ mạnh, cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài và cũng chỉ thực hiện trong một thời gian nhất định.

### 1.3- Các khoản lợi và hiệu quả của mậu dịch tự do theo kinh tế học:

Trong chương 3 chúng ta đã phân tích tác động của một trong những công cụ chính sách ngoại thương là thuế quan. Trong trường hợp một nước nhỏ không gây ảnh hưởng đến

giá xuất khẩu của nước ngoài, thuế quan gây nên thiệt hại ròng cho nền kinh tế được đo bằng hai hình tam giác b và d (biểu đồ 3.2). Thiệt hại này là do thuế quan đã làm lệch chệch những khuyến khích kinh tế đối với người sản xuất lẫn người tiêu dùng. Ngược lại, tự do mậu dịch sẽ loại bỏ được những tổn thất này và tăng thêm phúc lợi quốc gia.

Các nhà nghiên cứu cũng đã cố gắng tính toán tổng chi phí phải trả cho những lệch lạc do thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu gây ra trong một số nền kinh tế cụ thể. Phí tổn này được tính theo % thu nhập quốc dân, đối với Braxin (1966) là 9,5%; Mexico (1960) là 2,5% ; Mỹ (1983) là 0,26%.

Ngoài ra, ở các nước nhỏ nói chung và các nước đang phát triển nói riêng, nhiều nhà kinh tế học còn chỉ ra rằng, tự do mậu dịch còn nhiều cái lợi quan trọng không được tính tới trong phân tích chi phí - lợi ích thông thường, Ví dụ như lợi thế kinh tế của qui mô sản xuất chẳng hạn, các thị trường được bảo hộ không chỉ chia nhỏ sản xuất trên phạm vi quốc tế, mà bằng cách giảm cạnh tranh và tăng lợi nhuận, chúng còn đẩy nhiều công ty gia nhập ngành công nghiệp được bảo hộ. Với việc gia tăng các công ty trong thị trường nội địa nhỏ hẹp, quy mô sản xuất của từng công ty sẽ trở nên không hiệu quả. (Ví dụ như, do được bảo hộ cao, các nhà máy đường trong nước ta mọc lên rất nhiều, vì vậy chỉ có khoảng 17/47 nhà máy hoạt động được khoảng 50% công suất!)

**TO**  
**P**

## 2- Chính sách bảo hộ mậu dịch

### 2.1- Khái niệm:

Chính sách bảo hộ mậu dịch là chính sách ngoại thương của các nước nhằm một mặt sử dụng các biện pháp để bảo vệ thị trường nội địa trước sự cạnh tranh của hàng hóa ngoại nhập, mặt khác Nhà nước nâng đỡ các nhà kinh doanh trong nước bành trướng ra thị trường nước ngoài.

#### Đặc điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch là:

- Nhà nước sử dụng những biện pháp thuế và phi thuế : thuế quan, hệ thống thuế nội địa, giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, các biện pháp kỹ thuật... để hạn chế hàng hóa nhập khẩu.
- Nhà nước nâng đỡ các nhà sản xuất nội địa bằng cách giảm hoặc miễn thuế xuất khẩu, thuế doanh thu, thuế lợi tức, giá tiền tệ nội địa, trợ cấp xuất khẩu... để họ dễ dàng bành trướng ra thị trường nước ngoài.

### 2.2- Ưu và nhược điểm của chính sách bảo hộ mậu dịch:

#### Ưu điểm:

- Giảm bớt sức cạnh tranh của hàng nhập khẩu.
- Bảo hộ các nhà sản xuất kinh doanh trong nước, giúp họ tăng cường sức mạnh trên thị trường nội địa.
- Giúp các nhà xuất khẩu tăng sức cạnh tranh để xâm chiếm thị trường nước ngoài.
- Giúp điều tiết cán cân thanh toán của quốc gia, sử dụng hợp lý nguồn ngoại tệ thanh toán của mỗi nước.

#### Nhược điểm: Nếu bảo hộ thị trường nội địa quá chặt chẽ sẽ:

- Làm tổn thương đến sự phát triển thương mại quốc tế sẽ dẫn đến sự cô lập kinh tế của một nước đi ngược lại xu thế của thời đại ngày nay là quốc tế hóa đời sống kinh tế toàn cầu.
- Tạo điều kiện để phát triển sự bảo thủ và trì trệ trong các nhà kinh doanh nội địa, kết quả là mức độ bảo hộ kinh tế ngày càng cao, càng làm cho sức cạnh tranh của các ngành

không còn linh hoạt, hoạt động kinh doanh và đầu tư không mang lại hiệu quả. Đây sẽ là nguy cơ cho sự phá sản trong tương lai của các ngành sản xuất trong nước nếu quốc gia

này phải chịu áp lực cạnh tranh trên thị trường thế giới và yêu cầu giảm hàng rào thuế quan khi gia nhập WTO hoặc các khu vực mậu dịch tự do trên thế giới.

- Người tiêu dùng bị thiệt hại như hàng hóa kém đa dạng, mẫu mã, kiểu dáng, chất lượng hàng hóa kém cải tiến, giá cả hàng hóa đắt....

### 3- Bảo hộ mậu dịch và thuế quan

TO  
P

#### tối ưu:

Việc thi hành các chế độ quan thuế, hạn ngạch nhập khẩu và các biện pháp chính sách mậu dịch khác hầu hết là nhằm bảo vệ thu nhập của các nhóm lợi ích đặc biệt.... Các nhà kinh tế học thường lập luận rằng, bảo hộ mậu dịch sẽ giảm phúc lợi quốc gia. Tuy nhiên, trên thực tế, có một số cơ sở lý thuyết cho thấy rằng các chính sách mậu dịch tích cực đôi khi có thể làm tăng phúc lợi của quốc gia nói chung. Bởi vì, theo biều đề 3.2, đối với một nước lớn, thuế quan sẽ làm giảm giá hàng nhập khẩu ở nước ngoài, tạo ra một khoản lợi. Nếu đem so sánh với giá phải trả do thi hành thuế quan là làm lệch lạc các khuyến khích đối với sản xuất và tiêu dùng, có khả năng, trong một số trường hợp, lợi ích về điều kiện mậu dịch của thuế quan lại lớn hơn cái giá phải trả. Với một mức độ thuế quan đủ thấp, thì lợi ích về điều kiện mậu dịch sẽ phải lớn hơn cái giá phải trả. Đối với một nước lớn, tỷ suất thuế quan thấp, phúc lợi sẽ cao hơn khi thi hành mậu dịch tự do. Và sẽ tồn tại một

mức thuế quan  $t_0$  tối ưu, tại đó, lợi ích biên do điều kiện mậu dịch được cải thiện bằng tổn thất hiệu năng biên do sự lệch lạc trong sản xuất và tiêu dùng. Với mức thuế suất khác lớn hơn  $t_0$ , phúc lợi quốc gia sẽ đi xuống.

Tóm lại, chính vì cả chính sách tự do mậu dịch và chính sách bảo hộ mậu dịch đều có những ưu điểm và nhược điểm cho nên không một nước nào trên thế giới thi hành chính sách này hay chính sách khác một cách tuyệt đối mà sẽ duy trì chính sách mậu dịch tự do trong một số ngành hàng đối với một số thị trường trong một thời gian nhất định, còn một số ngành khác thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch (với mức độ khác nhau) trên những thị trường khác nhau.

B- Phân loại theo mức độ tiếp cận của nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới

**1- Chính sách hướng nội (Inward Oriented Trade Policies):**  
Là chính sách mà nền kinh tế ít có quan hệ với thị trường thế giới, phát triển tự lực cánh sinh bằng sự can thiệp tuyệt đối của Nhà nước. Với mô hình này, nền kinh tế thực hiện chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu.

#### Ưu điểm:

- Thị trường nội địa được bảo hộ chặt chẽ, nhờ đó mà nền công nghiệp còn non yếu trong nước có thể phát triển được trong điều kiện không phải trực diện với cạnh tranh; đặc biệt ở những nước mà nền kinh tế chủ yếu dựa vào nông nghiệp và khai thác tài nguyên.

- Là mô hình phát triển dựa vào nguồn tài lực bên trong, cho nên mọi tiềm lực quốc gia được huy động cao độ cho công cuộc phát triển kinh tế.

- Phát triển kinh tế trong nước ít chịu sự tác động của thị trường thế giới, nên tốc độ tăng trưởng kinh tế tuy thấp nhưng ổn định.

#### Nhược điểm:

- Hàng hóa sản xuất không mang tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

- Nhiều ngành kinh tế của quốc gia phát triển không có hiệu quả, vì không phát triển dựa vào lợi thế mà chỉ dựa vào nhu cầu của nền kinh tế đóng cửa.

- Mất cân đối trong cán cân thương mại, vì nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu bị hạn chế.

- Vay nợ nước ngoài lớn, trả nợ khó khăn.

## 2- Chính sách hướng ngoại (Outward Oriented Trade Policies):

Là chính sách mà nền kinh tế lấy xuất khẩu làm động lực để phát triển. Tham gia vào quá trình phân công lao động khu vực và quốc tế, chuyên môn hóa vào sản xuất những sản phẩm mà quốc gia có lợi thế phát triển, về thực chất, đây là chính sách “mở cửa” kinh tế để tham gia vào quá trình quốc tế hóa kinh tế toàn cầu. Và tùy điều kiện phát triển kinh tế của mỗi nước mà chính sách “mở cửa” được lựa chọn thực hiện khá đa dạng như mô hình phát triển mở cửa dần từng bước hay mô hình phát triển xuất khẩu dựa vào nguồn tài nguyên thiên nhiên hoặc gia công sản phẩm sơ chế hoặc mô hình phát triển XK dựa vào lợi thế so sánh...

### Ưu điểm :

- Tạo ra sự năng động trong sự phân công lao động quốc tế:

Thật vậy, chúng ta có thể thấy hình ảnh công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu của các nước Đông và Đông Nam Châu Á trong 3 thập niên cuối thế kỷ 20 trong ngành công nghiệp may, sản xuất hàng điện và điện tử gia dụng. Lúc đầu các ngành này phát triển ở Nhật Bản, sau đó giá nhân công của Nhật đất dần lên, các ngành thâm dụng nhiều nhân công của Nhật mất dần lợi thế và chuyển các ngành này sang Hàn Quốc, sau đó là các nước ASEAN và ở Trung Quốc ở những thập niên 80. Đến thập niên 90, các ngành hàng này lại phát triển ở Việt Nam. Sự thay đổi năng động trong phân công lao động khu vực như vậy do làn sóng công nghiệp hóa lan rộng làm cho thương mại giữa các nước tăng mạnh, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhờ phát huy được lợi thế và thị trường được mở rộng.

- Chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu làm cho nền kinh tế phát triển năng động vì các doanh nghiệp luôn trực diện với cạnh tranh, sản phẩm và dịch vụ của họ phải có khả năng đảm bảo cạnh tranh (về chất lượng, giá cả...) với các sản phẩm khác trên thế giới.

- Mở cửa kinh tế tạo điều kiện cho cạnh tranh phát triển, là động lực thúc đẩy cải tổ nền kinh tế, hợp lý hóa sản xuất, đầu tư mới công nghệ.

- Tăng cường thu hút vốn đầu tư, đẩy mạnh xuất khẩu là nhân tố quan trọng làm lành mạnh hóa môi trường tài chính quốc gia: giảm bớt vay nợ, thực hiện cân bằng cán cân thanh toán và cán cân buôn bán quốc tế.

- Chính sách hướng về xuất khẩu còn được xem như là một chính sách ngoại thương tạo ra sự công bằng hơn trong nền kinh tế.

+ Đầu tiên, mở rộng xuất khẩu hàng thâm dụng lao động đồng nghĩa với tăng việc làm cho người lao động.

+ Thứ hai, chính sách này nâng cao khả năng chuyển sang sản xuất hàng thâm dụng kỹ thuật.

+ Cuối cùng, việc áp dụng chính sách này làm nâng cao thu nhập ròng cho quốc gia bởi việc giảm tài trợ giấy phép xuất khẩu...

Ngày nay, khi xu hướng nhất thể hóa nền kinh tế toàn cầu gia tăng, mô hình kinh tế hướng ngoại đẩy mạnh xuất khẩu ngày càng khẳng định ưu thế phát triển và ngày càng được các nước áp dụng rộng rãi.

### IV- Chính sách ngoại thương của các nước đang phát triển:

Ba mươi năm sau cuộc Chiến tranh thế giới lần thứ hai, chính sách thương mại ở các nước đang phát triển vẫn còn bị ảnh hưởng sâu sắc bởi lý thuyết cho rằng, chìa khóa để phát triển kinh tế là phải thúc đẩy công nghiệp chế tạo và đó là cách tốt nhất để bảo hộ công nghiệp chế tạo trong nước trong sự cạnh tranh toàn cầu. Chúng ta sẽ xem xét chính



sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, giống như một chiến lược của các nước đang phát triển từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai đến những năm 1970 và sau đó trở nên thất bại vào những năm cuối thập kỷ 1980. Những vấn đề liên quan đến chính sách kinh tế của các nước đang phát triển có mức thu nhập thấp, hay những đặc điểm tạo nên sự khác biệt trong thu nhập giữa các vùng và khu vực, còn được gọi là nền kinh tế “nhị nguyên”. Và đặc biệt, trong việc xét đến chính sách thương mại của các nước đang phát triển, không thể không xét đến các chính sách đem lại sự phát triển diệu kỳ của các nước Đông Á.

### **1- Công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu:**

Từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai đến những năm 1970, các nước đang phát triển cố gắng đẩy nhanh quá trình phát triển bằng cách hạn chế nhập khẩu sản phẩm công nghiệp và nâng đỡ ngành công nghiệp chế tạo để phục vụ thị trường trong nước. Chiến lược này đã trở nên rất phổ biến vì nhiều lý do, trong đó, lý do quan trọng nhất là lập luận về “nền công nghiệp non trẻ”.

Theo lập luận này, các nước đang phát triển có một lợi thế tương đối tiềm tàng trong công nghiệp chế tạo, nhưng các ngành công nghiệp chế tạo mới hình thành trong nước không thể cạnh tranh được với ngành công nghiệp chế tạo được hình thành từ lâu ở các nước phát triển. Để tạo điều kiện cho khu vực công nghiệp chế tạo có chỗ đứng, chính phủ tạm thời nâng đỡ các ngành công nghiệp mới để nó lớn mạnh, đủ đương đầu được với cạnh tranh quốc tế. Vì vậy, việc sử dụng thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu như là những biện pháp tạm thời để bắt đầu công nghiệp hóa là một việc có ý nghĩa. Có một thực tế lịch sử là cả ba nền kinh tế thị trường lớn nhất thế giới đều bắt đầu quá trình công nghiệp hóa của mình đằng sau hàng rào mậu dịch: Mỹ và Đức có mức thuế quan cao đối với hàng chế tạo vào thế kỷ XIX, trong khi Nhật cho đến thập kỷ 1970 vẫn áp dụng rộng rãi biện pháp kiểm soát nhập khẩu.

Lập luận về ngành công nghiệp non trẻ dường như rất hợp lý và trên thực tế nó có tính chất thuyết phục đối với nhiều chính phủ. Thế nhưng các nhà kinh tế học đã chỉ ra nhiều cạm bẫy trong lập luận này và gợi ý rằng nó cần được sử dụng một cách thận trọng.

Thứ nhất, việc đi ngay vào các ngành công nghiệp có lợi thế so sánh trong tương lai không phải luôn luôn là ý tưởng tốt. Giả sử một nước có dồi dào sức lao động đang trong quá trình tích lũy vốn, khi nó tích lũy đủ vốn, nó sẽ có lợi thế so sánh trong các ngành tập trung vốn. Điều đó không có nghĩa là nó phải cố gắng phát triển ngay lập tức các ngành công nghiệp đó.

Thứ hai, việc bảo hộ công nghiệp chế tạo sẽ không đem lại lợi lộc gì trừ khi bản thân việc bảo hộ đó giúp cho ngành công nghiệp có khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, đôi lúc, sự bảo hộ lại không đạt được điều mong muốn đó. Ví dụ như Pakistan và Ấn Độ đã tiến hành bảo hộ khu vực công nghiệp chế tạo trong hàng thập kỷ và khi họ bắt đầu phát triển xuất khẩu thì hàng hóa mà họ xuất khẩu là những hàng công nghiệp nhẹ như hàng dệt, chứ không phải là hàng công nghiệp nặng mà họ bảo hộ.

Mặc dù có những nghi ngờ về lập luận ngành công nghiệp non trẻ, nhiều nước đang phát triển vẫn coi lập luận này như là một lý do bắt buộc để dành sự giúp đỡ đặc biệt cho việc phát triển các ngành công nghiệp sản xuất hàng chế tạo. Chiến lược khuyến khích công nghiệp trong nước bằng cách hạn chế nhập khẩu hàng chế tạo được gọi là công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu.

Thập kỷ 1950 và 1960 đã chứng kiến cao trào của công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu. Các nước đang phát triển thường bắt đầu bằng việc bảo hộ các công đoạn cuối của



ngành, ví dụ như chế biến thực phẩm và lắp ráp ô tô. Ở các nước đang phát triển lớn hơn, sản phẩm nội địa hầu như thay thế hoàn toàn hàng tiêu dùng nhập khẩu (mặc dù sản xuất hàng chế tạo thường do các công ty đa quốc gia tiến hành). Một khi khả năng thay thế hàng tiêu dùng nhập khẩu giảm đi, các nước này quay sang bảo hộ hàng hóa trung gian như thân ô tô, thép, sản phẩm hóa dầu.

Ở hầu hết các nước đang phát triển xu thế thay thế nhập khẩu đều dừng ở giới hạn hợp lý: những hàng hóa chế tạo tinh vi như máy tính, máy công cụ chính xác... tiếp tục được nhập khẩu. Tuy nhiên, các nước lớn hơn theo đuổi chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu đã cắt giảm nhập khẩu của họ xuống mức thấp đáng kể. Thông thường, qui mô kinh tế của một nước càng nhỏ (tính theo giá trị tổng sản phẩm) thì hàng nhập khẩu và xuất khẩu chiếm tỷ lệ càng lớn. Thế nhưng, như Ấn Độ chẳng hạn, với thị trường trong nước nhỏ thua 5% so với Hoa Kỳ mà mức xuất khẩu chỉ chiếm khoảng 6% GNP năm 1983 và 8% năm 1990 trong khi tương ứng của Hoa Kỳ là 8 và 10% (Singapore và Hongkong tỷ lệ này năm 1990 là 190% và 137%)

Mặc dù chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu đem lại cho các nước áp dụng một tỷ lệ hàng công nghiệp chế tạo trong tổng sản phẩm quốc nội chiếm một phần bằng các nước tiên tiến, như các nước Mỹ la tinh. Nhưng do hạn chế nhập khẩu đã dẫn đến kiềm hãm xuất khẩu (chương 3) và làm chậm tốc độ phát triển kinh tế. Ví dụ như Ấn Độ, sau 20 năm theo đuổi chính sách này (1950 - 1970) thu nhập bình quân đầu người chỉ tăng vài %, cả Argentina, nước từng được xem là một nước giàu, nền kinh tế cũng chỉ tăng trưởng với tốc độ rất chậm trong hàng thập kỷ.

Ngoài những lý do đã được nêu ra về các cam bẫy của chiến lược công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, khi chính sách này thất bại, các nhà kinh tế học còn đưa ra lý do về “phí tổn” do những lệch lạc trong bảo hộ hàng công nghiệp mang lại. Ví dụ, mức bảo hộ hữu hiệu một số ngành công nghiệp ở Mỹ la tinh và Nam Á là hơn 200%. Chính tỷ lệ bảo hộ cao này đã cho phép các ngành công nghiệp tồn tại thậm chí ngay cả khi chi phí sản xuất cao gấp ba hoặc bốn lần so với hàng nhập khẩu mà chúng thay thế. Ngoài ra, sử dụng hạn ngạch nhập khẩu để bảo hộ sẽ dẫn đến phí “thuê hạn ngạch” và một sự độc quyền. Sự cạnh tranh giành lợi nhuận này dẫn đến nhiều công ty gia nhập vào một thị trường mà thực tế chỉ đủ chỗ cho một công ty và sản xuất được tiến hành trên quy mô rất không có hiệu quả... Một chi phí nữa cũng được đề cập đến là việc hạn chế nhập khẩu để thúc đẩy sản xuất trong nước, nhưng với thị trường trong nước nhỏ hẹp, qui mô sản xuất này cũng không có hiệu quả.

Vào cuối những năm 1980, những hạn chế của chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu càng bị chỉ trích, không những bởi các nhà kinh tế mà còn là các tổ chức quốc tế như Ngân hàng Thế giới và ngay cả những nhà làm chính sách của các nước áp dụng. Số liệu thống kê đã chứng minh rằng, ở các nước đang phát triển theo đuổi chính sách thương mại tự do hơn có tốc độ phát triển trung bình nhanh hơn các nước theo chính sách bảo hộ. Sự thực hiện nhiên này đã giúp các nước đang phát triển tháo dỡ bớt hàng rào bảo hộ của mình bằng bỏ dần hạn ngạch và giảm thuế quan.

## **2- Chính sách công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu và nền kinh tế thị trường:**

Trong khi chính sách thương mại của các nước kém phát triển, một phần bị phản đối bởi sự tụt hậu của họ khi so sánh với các nước phát triển, chính sách này còn bị phản ứng đối với sự phát triển không đồng đều trong phạm vi từng nước. Khi đó, một khu vực công nghiệp hiện đại, sử dụng nhiều vốn, lương cao tồn tại trong cùng một quốc gia với một khu vực nông nghiệp truyền thống rất nghèo khổ. Sự phân chia một nền kinh tế thống

nhất thành hai khu vực có mức độ phát triển khác nhau được gọi là tình trạng “hai khu vực” của nền kinh tế, và nền kinh tế như vậy được gọi là nền kinh tế “nhị nguyên”. **Các dấu hiệu của nền kinh tế nhị nguyên:**

- (1) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân ở khu vực hiện đại cao hơn nhiều so với khu vực còn lại của nền kinh tế. Ở hầu hết các nước đang phát triển, sản phẩm do một công nhân trong khu vực công nghiệp làm ra có giá trị cao hơn vài lần so với sản phẩm của một công nhân trong nông nghiệp. Đôi khi sự khác biệt này lên tới 15/1.
- (2) Cùng với giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao là mức lương cao. Lương công nhân trong công nghiệp có thể cao hơn 10 lần so với lao động trong nông nghiệp.
- (3) Tuy nhiên, trong khu vực công nghiệp, mặc dù lương cao, lợi tức của đồng vốn không nhất thiết cao hơn. Trên thực tế, dường như thường là trong khu vực công nghiệp vốn đưa lại lợi tức thấp hơn.
- (4) Giá trị sản phẩm tính theo đầu công nhân cao tại khu vực hiện đại ít nhất một phần là do sự tập trung vốn cao hơn trong sản xuất. Công nghiệp chế tạo tại các nước kém phát triển thường sử dụng vốn cao hơn nhiều so với nông nghiệp (ở các nước tiên tiến thì trái lại, nông nghiệp lại là ngành sử dụng nhiều vốn). Tại các nước đang phát triển, nông dân thường sử dụng các công cụ thô sơ, trong khi các cơ sở công nghiệp tại đây lại chẳng khác mấy so với các nước tiên tiến.
- (5) Cuối cùng, nhiều nước kém phát triển có vấn đề thất nghiệp thường xuyên. Đặc biệt tại các khu vực đô thị có một số lượng lớn những người hoặc không có việc làm, hoặc thỉnh thoảng mới có việc làm được trả lương đặc biệt thấp. Những người thành thị không có việc làm này cùng tồn tại với tầng lớp công nhân công nghiệp thành thị được trả lương tương đối cao.

Chính sách ngoại thương thường bị cáo buộc tội là nguyên nhân làm tăng chênh lệch về lương giữa công nghiệp và nông nghiệp và khuyến khích tập trung vốn quá mức vào công nghiệp. Sự khác biệt về lương này cũng phản ánh sức mạnh độc quyền của các ngành công nghiệp được che chở bởi các hạn ngạch nhập khẩu hay mức thuế quan cao trước sự cạnh tranh của nước ngoài.

### 3- Công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu : “Sự diệu kỳ Đông

Á”

[TOP](#)

Nếu như thập niên 1950-1960 chứng kiến cao trào công nghiệp hóa thay thế hàng nhập khẩu, thì bắt đầu cuối những năm 1960 đã xuất hiện một chính sách công nghiệp hóa mới, hướng ra xuất khẩu sản phẩm chế tạo. Một nhóm các quốc gia phát triển theo định hướng này đã đạt tốc độ phát triển cao về kinh tế, có nước đạt hơn 10%/năm, mà Ngân hàng Thế giới gọi là “những nền kinh tế hiệu quả cao Châu Á” (High Performance Asian Economies HPAEs).

Trong khi những thành tựu của HPAEs không được nhân lên mà cũng không có một câu hỏi nào về sự thành công của HPAEs đã bác bỏ luận cứ trước kia cho rằng phát triển công nghiệp phải đi bằng con đường thay thế hàng nhập khẩu, mà thành tựu này lại trở thành chủ đề tranh luận về “sự diệu kỳ Đông Á”. Đặc biệt, qua nhiều quan sát khác nhau đã chỉ ra rằng có nhiều cách diễn giải khác nhau về vai trò của những chính sách của chính phủ, bao gồm cả chính sách thương mại, đã là tiền đề cho sự phát triển kinh tế. Các quan sát này cũng chứng minh được rằng, sự thành công của kinh tế Châu Á liên quan rất nhiều đến thương mại tự do và sự tác động của chính sách chính phủ; mặt khác, sự thành

công này cũng lại chứng tỏ sự can thiệp của chính phủ vào chính sách thương mại là có hiệu lực.

### 3.1- Sự kiện tăng trưởng kinh tế Châu Á :

Ngân hàng Thế giới chia các nước HPAEs thành ba nhóm khác nhau bởi “sự diệu kỳ” bắt đầu ở những thời điểm khác nhau. Đầu tiên là Nhật Bản, tốc độ phát triển kinh tế nhanh bắt đầu không bao lâu sau Thế Chiến Thứ Hai và bây giờ, thu nhập bình quân đầu người của Nhật Bản tương đương Mỹ và các nước EU. Vào những năm 1960 tốc độ kinh tế phát triển nhanh bắt đầu ở bốn nước Châu Á nhỏ hơn và thường được gọi là “bốn con hổ Châu Á”, đó là Hồng Kông, Đài Loan, Nam Triều Tiên và Singapore. Vào cuối những năm 1970 và những năm 1980 tốc độ kinh tế lại phát triển rất nhanh bắt đầu ở Malaysia, Thailand, Indonesia và ngoạn mục nhất là Trung Quốc.

Mỗi nhóm nước đều đạt thành tựu cao bởi tốc độ phát triển kinh tế. Thu nhập quốc nội của các “con rồng” tăng bình quân 8-9% một năm từ giữa những năm 1960 cho đến 1997 xảy ra khủng hoảng tiền tệ Châu Á, trong khi Mỹ và EU chỉ tăng 2-3%/năm. Tốc độ phát triển kinh tế của Châu Á vẫn còn tiếp tục được đem ra so sánh với các nước khác và Trung Quốc là một ví dụ điển hình, trong suốt thập niên 1990 và ngay bây giờ cũng vậy, tốc độ tăng GDP của Trung Quốc là khoảng 10%/năm.

Ngoài tốc độ phát triển kinh tế cao, các nước HPEAs còn đạt được một thành tựu tiêu biểu khác, đó là mở cửa hội nhập vào thương mại quốc tế và càng về sau, mức độ hội nhập càng cao hơn. Vì vậy, trong phát triển kinh tế, các nước Châu Á hướng về xuất khẩu nhiều hơn các nước đang phát triển khác như Châu Mỹ Latinh và các nước Nam Á. Sự “hướng về xuất khẩu” của các nước Châu Á trong thập niên 90 cao hơn so với các nước khác có thể nhận thấy được qua bảng 4.1, bảng tỷ lệ xuất khẩu so với thu nhập quốc dân của một số nước tiêu biểu.

**Bảng 4.1 Tỷ lệ Xuất khẩu so với thu nhập quốc dân (1990)**

Nước	Tỷ lệ xuất khẩu so với thu nhập quốc dân (%)
Brazil	7
Ấn độ	8
Hoa kỳ	10
Nhật	11
Tây Đức	32
Nam Triều Tiên	32
Hồng Kông	137
Singapore	190

(Nguồn: International Economics trang 259)

### 2.2- Chính sách thương mại trong các nước HPAEs:

Một vài nhà kinh tế học cho rằng thành công của các nước Đông Á tương trưng cho chính sách ngoại thương hướng ngoại. Xuất khẩu và nhập khẩu chiếm tỷ lệ cao trong GDP của các nước Châu Á là một minh chứng cho chính sách này. Mặc dù chính sách này chưa tương ứng với chính sách thương mại tự do hoàn toàn, tuy nhiên, nó đã tự do hơn rất nhiều so với các nước đang phát triển chủ trương hạn chế nhập khẩu làm động lực phát triển. Và tốc độ phát triển cao giống như phần thưởng cho chính sách thương mại mở cửa của họ.

Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế học khác không đồng ý với quan điểm cho rằng tốc độ phát triển thương mại cao của các nước HPEAs có quan hệ mật thiết với thương mại tự do, ngoài trừ Hồng Kông, nước có chính sách thương mại tự do nhất, các HPAEs còn lại đều

duy trì một mức thuế quan, hạn ngạch, trợ cấp xuất khẩu và các chính sách của chính phủ để quản lý thương mại. Xuất nhập khẩu tăng cao cũng không nhất thiết phải nhờ đến thương mại tự do, như Thái Lan chẳng hạn, xuất nhập khẩu tăng vọt vào những năm 1990 là nhờ chính sách thu hút đầu tư của các công ty đa quốc gia, chính sự đầu tư này là tiền đề cho xuất khẩu và nhập khẩu. Và nhờ vào các con số thống kê, họ chứng minh được rằng, với một tỷ lệ bảo hộ mậu dịch thấp hơn nhiều so với các nước đang phát triển khác đã góp phần cho các HPAEs đạt được sự phát triển diệu kỳ. Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch của các HPAEs thấp hơn các nước khác được thể hiện qua bảng 4.2 như sau:

**Bảng 4.2 Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch trung bình của một số nước (1985).**

Nước	Tỷ lệ bảo hộ mậu dịch trung bình (%)
HPAEs	24
Các nước Châu Á khác	42
Nam Mỹ	46
Một số nước Châu Phi	34

(Nguồn: International Economics, trang 268)

**3.3- Kinh nghiệm phát triển xuất khẩu các nước ASEAN :**

Nghiên cứu chính sách ngoại thương hướng về xuất khẩu của các nước ASEAN từ những năm 1970 đến nay ta có thể đưa ra các đánh giá cơ bản sau:

**(1) Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN biến động theo hướng:**

- Giảm dần tỉ trọng xuất khẩu những hàng hóa xuất khẩu dưới dạng thô ít qua chế biến. Ví dụ, qua bảng 4.3, ta nhận thấy rằng, như Thái Lan chẳng hạn, những năm 1960 hàng hóa chưa qua chế biến chiếm 98% kim ngạch xuất khẩu nhưng đến thập niên 1990, tỷ lệ này chỉ còn là 33%.

**Bảng 4.3: Thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN giai đoạn 1960-1990**

Tên nước	Hàng hóa chưa qua chế biến (%)				Hàng hóa đã qua chế biến (%)			
	1960	1970	1980	1990	1960	1970	1980	1990
Singapore	74	70	27	22	26	30	73	78
Indonesia	99	98	64	53	1	>1	36	47
Malaysia	94	93	56	39	6	>6	44	61
Philippines	96	93	48	27	4	>6	52	73
Thái Lan	98	94	36	33	2	>5	64	67

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

- Tăng nhanh tỉ trọng hàng công nghiệp chế biến trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong ngành hàng công nghiệp chế biến thì: thực hiện giảm dần tỉ trọng kim ngạch xuất khẩu những sản phẩm có hàm lượng lao động cao, mà nâng dần tỉ trọng xuất khẩu hàng hóa cao cấp có hàm lượng tư bản và công nghệ cao như sản phẩm của ngành hóa chất, chế tạo máy móc trang thiết bị. Cũng lấy Thái Lan làm ví dụ, những năm 1970, mặt hàng công nghiệp chỉ chiếm 5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Đến thập niên 1990, tỷ trọng hàng công nghiệp đã chiếm tới 71,38% kim ngạch xuất khẩu (bảng 4.4). Các nước ASEAN khác như Singapore, Indonesia, Malaysia và Philippines cũng có sự thay đổi tương tự về

tỷ lệ hàng công nghiệp trong tổng kim ngạch xuất khẩu từ thập niên 1970 đến 1990 (bảng 4.4).

**Bảng 4.4: Tỷ trọng hàng công nghiệp trong kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN**

Đơn vị tính: %.

Tên nước	1970	1981	1991	1996
Indonesia	1,2	2,9	42	55,78
Malaysia	6,3	19,5	58,9	82,8
Philippines	6,4	22,8	69,72	70,1
Thái Lan	5	24,8	74,7	71,38
Singapore	28	41,1	57,2	85

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

Nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của các nước ASEAN có thể lý giải như sau:

- + Hàng chưa qua chế biến nên giá trị xuất khẩu thấp, tỷ lệ hao hụt, hư hỏng lại cao, đặc biệt xuất khẩu nông sản vốn là thế mạnh trong những ngày đầu phát triển các nước ASEAN.
- + Hàng chưa qua chế biến không cho phép sử dụng nhiều nhân công lao động vốn là lợi thế của ASEAN.
- + Hàng sơ chế chỉ thường xuất khẩu qua các thị trường trung gian, sau đó tái chế mới xuất khẩu được sang các thị trường cao cấp cho nên trị giá hàng xuất khẩu càng thấp.
- + Cuộc cách mạng về khoa học kỹ thuật đã lôi kéo các nước ASEAN vào cuộc, giúp cho các nước mau chóng đầu tư máy móc và công nghệ cho phát triển ngành công nghiệp chế biến sản phẩm và chế tạo thiết bị máy móc.
- + Đồng Yên Nhật liên tục lên giá thời kỳ 60-96, giá nhân công liên tục tăng cho nên Nhật đầu tư mạnh mẽ ra nước ngoài, trong đó có các nước ASEAN để phát triển những ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều nhân công như: công nghiệp dệt, may mặc, lắp ráp hàng điện tử, đồ gia dụng...
- + Giá cả xuất khẩu nông sản thường xuyên biến động, đặc biệt như sự sụt giá liên tục của một số sản phẩm thô diễn ra ở thời kỳ 1960-1970 như đay, mía đường, các loại rau quả... khiến cho các nước ASEAN quyết tâm thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu của mình theo hướng công nghiệp hóa

Việc sớm mở cửa thị trường và thực hiện chính sách “hướng về xuất khẩu” đã giúp năm nước ASEAN trong nhóm ASEAN - 6 (trừ Bruney, quốc gia chưa đến 1 triệu dân nhưng có thế mạnh đặc thù về xuất khẩu tài nguyên thiên nhiên là dầu mỏ) thay đổi cơ cấu kinh tế quốc gia, nâng dần tỷ trọng công nghiệp và dịch vụ trong tổng GDP. Cho đến cuối thập niên 90, năm nước ASEAN trong nhóm ASEAN - 6 kể trên đã có một “cơ cấu kinh tế khá lý tưởng” (bảng 4.5).

**Bảng 4.5: Cơ cấu kinh tế của các nước ASEAN 1997**

Đơn vị tính: %

Nước	Nông nghiệp (% GDP)	Công nghiệp (% GDP)	Dịch vụ (% GDP)
Myanmar	59	10	31
Lào	52	21	26
Cambodia	51	15	34



Việt Nam	33	27	40
Philippines	19	32	49
Indonesia	16	43	41
Malaysia	12	47	41
Thailand	11	40	49
Singapore	0	35	65

(Nguồn: Kinh tế thế giới số 3/2001)

Việc thay đổi cơ cấu kinh tế này đã giúp các quốc gia khai thác được lợi thế so sánh của mình đồng thời gia tăng sản xuất các ngành hàng có giá trị gia tăng cao, chính điều này lại thúc đẩy nhanh quá trình phát triển. Điều đó cũng được minh chứng ngay trong bảng 4.5, các nước ASEAN còn lại có nền kinh tế kém phát triển hơn như Myanmar, Lào, Cambodia, Việt Nam, cơ cấu kinh tế còn quá nặng về sản xuất nông nghiệp, một ngành sản xuất có giá trị gia tăng thấp.

## (2) Thị trường xuất khẩu chủ yếu của các nước ASEAN là các nước công nghiệp phát triển:

Thị trường xuất khẩu quan trọng nhất của các nước ASEAN là thị trường các nước thuộc tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD), đặc biệt là thị trường Mỹ, Canada, EU và Nhật Bản. Đây là những thị trường tạo điều kiện cho nền kinh tế của các nước ASEAN cất cánh.

Qua bảng 4.6 ta thấy, thị trường Mỹ, EU, Nhật chiếm trên dưới 60% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng công nghiệp của các nước ASEAN\* này (ASEAN\*: Malaysia, Thái Lan, Philippines và Indonesia).

**Bảng 4.6: Thị trường xuất khẩu chủ yếu hàng công nghiệp của một số nước ASEAN**  
Đơn vị tính: %

Thị trường	1985	1990	1994
Nhật	10,6	12,7	11,6
EU	20,8	21,1	16,5
Mỹ	30,0	25,8	24,7
<b>Cộng Mỹ, Nhật, EU</b>	<b>61,4</b>	<b>59,6</b>	<b>52,8</b>
ASEAN	3,5	3,3	4,1
Các nước khác	35,1	37,1	43,1
Với toàn thế giới	100,0	100,0	100,0

(Nguồn: Tư liệu về các nước ASEAN 1997)

Nói chung trên cả thị trường xuất khẩu lẫn nhập khẩu, tỷ trọng buôn bán với các nước thuộc OECD của các nước ASEAN, cũng cao hơn. Nhìn vào bảng 4.6B ta thấy các nước được liệt kê trong giao thương bên ngoài ASEAN những năm 1996-1997 hầu như là các nước thành viên OECD (trừ Trung Quốc, Nga và Ấn Độ).

### Nguyên nhân:

- + Các nước OECD thường cho các nước ASEAN hưởng chế độ thuế quan đặc biệt thấp.
- + Khả năng tiêu thụ và khả năng thanh toán của các nước OECD rất lớn.
  - + Khi xuất khẩu sang các nước OECD dễ dàng nhập khẩu máy móc, công nghệ tiên tiến phục vụ cho công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa ở các nước ASEAN.

**Bảng 4.7: Giao dịch thương mại giữa ASEAN và các nước 1996-1997 (triệu USD).**

Nước	ASEAN xuất khẩu đến		ASEAN nhập khẩu từ		Tỷ lệ xuất khẩu (%)		Tỷ lệ nhập khẩu (%)	
	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997
Bên ngoài ASEAN	192.882,3	212.453,9	228.739,8	238.320,5	59,6	62,0	65,2	66,9
EU	46.926,0	46.086,7	57.380,5	51.009,8	14,5	13,4	16,4	14,3
Mỹ	59.515,5	70.030,4	53.011,4	61.695,0	18,4	20,4	15,1	17,3
Úc	6.106,0	6.418,4	8.688,8	7.963,9	1,9	1,9	2,5	2,2
New Zealand	812,5	773,8	1.150,8	1.297,1	0,3	0,2	0,3	0,4
Canada	1.988,2	1.881,9	2.445,6	2.568,0	0,6	0,5	0,7	0,7
Nhật	43.150,3	42.008,6	73.310,1	71.264,2	13,3	12,3	20,9	20,0
Trung Quốc	18.045,1	29.237,1	14.573,6	22.154,0	5,6	8,5	4,2	6,2
Nga	3.169,2	876,1	2.040,9	1.115,6	1,0	0,3	0,6	0,3
Ấn Độ	3.722,8	4.473,2	2.843,8	4.395,5	1,2	1,3	0,8	1,2
Hàn Quốc	9.446,7	10.667,8	13.294,4	14.857,4	2,9	3,1	3,8	4,2
Nội bộ ASEAN	79.986,3	84.419,0	63.948,3	64.452,1	24,7	24,6	18,2	18,1
Brunei	2.008,5	1.776,6	457,2	301,9	0,6	0,5	0,1	0,1
Indonesia	2.264,9	2.833,4	2.914,5	2.874,2	0,7	0,8	0,8	0,8
Lào	721,5	1.287,5	50,0	52,1	0,2	0,4	0,0	0,0
Malaysia	25.130,8	27.131,0	25.716,5	25.459,2	7,8	7,9	7,3	7,2
Myanmar	1.368,3	1.590,7	493,9	344,3	0,4	0,5	0,1	0,1
Philippine	4.360,1	5.672,4	2.637,2	3.285,6	1,3	1,7	0,8	0,9
Singapore	28.071,7	25.880,3	19.492,1	19.234,4	8,7	7,6	5,6	5,4
Thái Lan	11.546,2	10.715,5	11.213,9	11.544,6	3,6	3,1	3,2	3,2
Việt Nam	4.514,4	7.531,8	973,0	1.355,9	1,4	2,2	0,3	0,4
Các nước khác	50.493,0	45.797,2	57.918,1	53.199,1	15,6	13,4	16,5	14,9
Tổng cộng	323.361,5	342.670,1	350.606,2	355.971,8	100,0	100,0	100,0	100,0

(Nguồn: ASEAN Secretariat)

(3) Nhà nước rất quan tâm đề ra những biện pháp hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu:

Kim ngạch xuất khẩu của các nước ASEAN tăng lên nhanh chóng, một trong những nguyên nhân chính là do Chính phủ mỗi nước đề ra những chính sách có hiệu quả để hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu, cụ thể:

- + Phá giá đồng tiền nội địa để khuyến khích xuất khẩu.
- + Trợ cấp xuất khẩu thông qua các hình thức: giảm thuế nội địa cho các nhà xuất khẩu, đầu tư cơ sở hạ tầng, các cơ quan nghiên cứu hỗ trợ phát triển...

- + Nhà nước góp vốn và kêu gọi đầu tư nước ngoài thành lập các khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung để đẩy mạnh phát triển các ngành hàng xuất khẩu.
- + Chính phủ đẩy mạnh hoạt động đối ngoại: thỏa thuận với các chính phủ nước ngoài mở rộng thị trường, hạn ngạch xuất khẩu qua các nước và các khu vực, xin hưởng chế độ thuế quan ưu đãi, giúp các nhà xuất khẩu nội địa tăng cường sức mạnh cạnh tranh ở nước ngoài.
- + Nhà nước phát triển hệ thống thông tin về thị trường, đưa ra định hướng phát triển các ngành hàng xuất khẩu giúp cho các nhà kinh doanh và sản xuất hàng xuất khẩu xây dựng chiến lược phát triển lâu dài.

Nhờ những biện pháp tích cực kể trên nên chỉ trong hai thập kỷ 70 và 80 mà các nước ASEAN đã nâng tỉ trọng xuất khẩu trong tổng sản phẩm quốc nội lên nhanh chóng và tiếp tục phát triển trong thập kỷ 90. Bảng 4.7 thể hiện một cách rõ rệt sự gia tăng tỷ lệ xuất khẩu so với tổng GDP của các nước ASEAN:

**Bảng 4.8: Tỷ lệ xuất khẩu so với GDP của các nước ASEAN giai đoạn 1970-2000**  
Đơn vị tính: (%)

Nước	1970	1980	1990	1996	1997	1998	1999	2000
Brunei				49,71	52,06	45,43	56,80	72,72
Cambodia				20,30	27,76	32,00	32,54	37,86
Indonesia	11,2	34,4	28,7	22,07	26,09	52,78	36,26	40,79
Lao PDR				17,13	18,15	29,32	20,81	20,44
Malaysia	39,8	56,0	69,9	76,33	77,17	98,97	106,19	109,83
Myanmar				17,03	18,42	20,33	17,72	19,41
Philippines	12,3	17,3	18,5	29,63	31,27	45,03	44,63	49,60
Singapore	78,8	176,3	153,4	136,6	133,15	134,64	137,92	168,90
Thailand	9,5	20,8	34,4	29,97	37,53	47,25	46,53	55,72
Việt Nam				29,75	34,60	33,78	40,23	45,26
ASEAN	19,0	40,0	49,9	46,93	51,80	70,10	65,51	73,32

(Nguồn: ASEAN Statistics Webmaster)